



24SevenOffice®

24SevenOffice förvärvar återförsäljaren Online Sales Company AS

24SevenOffice Scandinavia AB förvärvar sin största återförsäljare Online Sales Company AS för 20 Mkr. Förvärvet väntas bidra positivt till 24SevenOffice resultat från och med 4. kvartal.

Online Sales Company har sedan starten byggt upp en portfölj av 24SevenOffice-abonnemang med ca 8,5 Mkr i årlige återkommande intäkter, motsvarande cirka 8,7% av koncernens sammanlagda årliga återkommande intäkter. Förutom högre abonnemangsintäkter medför förvärvet en väsentlig förstärkning av 24SevenOffices försäljningsorganisation och tillför dessutom en erfaren försäljnings- och partneransvarig i Sverige. Konsultresurserna stärks dessutom med en senior implementeringskonsult.

24SevenOffice bedömer att betydande synergier kan uppnås genom att integrera säljorganisationerna i en gemensam försäljningsorganisation där företagen kan dela unik erfarenhet, kunskap och kompetens inom försäljning och leverans av 24SevenOffices ERP-lösningar.

"Förvärvet av Online Sales Company för oss närmare målet att bli Nordens ledande ERP-företag. Vi stärker våra försäljningsresurser avsevärt och kommer att fortsätta att fokusera på att växa framförallt bland mindre och medelstora bolag i Sverige", säger Ståle Risa, VD 24SevenOffice Scandinavia AS.

Förvärvet sker genom att 24SevenOffice Scandinavia AB:s norska moderbolag 24SevenOffice AS förvärvar Online Sales Company AS enligt optionsavtal. Moderbolaget säljer därefter Online Sales Company vidare till det noterade dotterbolaget.

Skälet till att moderbolaget väljer att vidareföra Online Sales Company är att det anser det både vara opraktiskt och skapar osäkerhet om moderbolaget ägde en återförsäljare i Skandinavien som konkurrerar med noterade dotterbolaget 24SevenOffice Scandinavia AB.

För att minimera riskerna för det noterade bolaget sker förvärvet genom att moderbolaget utfärdar en "sellers credit" där återbetalningen är kopplad till framtida fritt kassaflöde i Online Sales Company. Därmed uppstår ingen likviditetsrisk i det noterade bolaget till följd av affären.

Moderbolaget förvärvar Online Sales AS för 20,1 Mkr som erläggs i form av aktier och 4 Mkr kontant, vilket är väsentligt lägre än den egna värderingen P/S (price/sales). Till detta kommer en tilläggsköpeskillning som utbetalas om 1,5 år för att säkerställa att nyckelpersoner fortsätter att prestera på hög nivå.

Moderbolaget säljer Online Sales Company AS till sitt noterade dotterbolag 24SevenOffice Scandinavia AB för 20 Mkr, utan tilläggsköpeskillning.

Avtalet är villkorat av due diligence och några andra reservationer som 24SevenOffice Scandinavia AB gjort. Transaktionen beräknas slutföras under fjärde kvartalet 2018.

Om Online Sales Company AS

Online Sales Company startades 2014 av grundaren och nyckelpersoner i The Online Backup Company. Online Backup Company var ett snabbväxande B2B SaaS-företag som hade stor framgång i Norge och Sverige. Bolaget såldes till det Nasdaqnoterade J2 Global år 2014 för 200 Mkr. Online Sales Company leds av Henning Rytterager, tidigare försäljningschef för Norge och Sverige i The Online Backup Company. Rytterager ledde säljteam på upp till 20 säljare i de båda länderna och var en mycket viktig del i The Online Backup Companys framgång. Rytterager går omgående in som försäljnings- och partneransvarig i Sverige för 24SevenOffice Scandinavia AB.

Informationen i detta pressmeddelande är sådan som 24SevenOffice Scandinavia AB skall offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades för offentliggörande den 17 september 2018.

För ytterligare information vänligen kontakta:

Ståle Risa, Verkställande direktör

Tel: +47 922 35 847, str@24sevenoffice.com

24SevenOffice i korthet

24SevenOffice levererar affärssystem till små och medelstora företag i Norden via molnbaserade lösningar. Systemet, som lanserades 2002, används idag av 31 800 bolag i Norden, med bland annat PwC och KPMG som redovisningspartners. Affärssystemet är modulbaserat, där modulerna tillhandahålls fristående eller paketerade som helhetslösningar. 24SevenOffices mål är att bli en ledande aktör inom ERP i Norden. För mer information se

www.24sevenoffice.com